



TÉCNICO EM  
COOPERATIVISMO

# Elaboração e Análise de Projetos



EDUCAÇÃO  
Secretaria de Estado  
da Educação / SEDUC



**PROFESSORA: KALYANA  
CAMPELO**

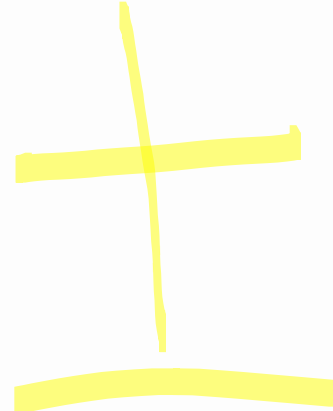
**CONTEÚDO: UNIDADE 04 - PREÇO  
PRATICADO PELO MERCADO**

**DATA: 04.04.2019**

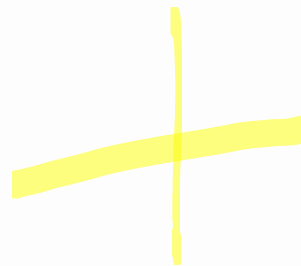
## 4.1. Os preços

- Para que uma empresa seja competitiva, é preciso ajustar sua cultura de preços e adequar os processos de cálculo, partindo de um pressuposto básico: o preço que o mercado está disposto a pagar, porque este pressuposto é extremamente lógico, haja vista que o preço máximo de um produto não pode ultrapassar o que os clientes podem e querem pagar.
- Só que as empresas, também, não podem vender mercadorias abaixo de seus custos, para que não tenham prejuízos. Portanto, antes de colocar os preços nas mercadorias ou serviços, é importante que sejam observados o aspecto seguinte.

## 4.2. Ponto de equilíbrio



- Uma informação importante para verificação dos custos e perspectivas de ganho é o **ponto de equilíbrio**. Ponto de equilíbrio é um conceito das finanças que faz referência ao nível de vendas em que os custos fixos e variáveis se encontram cobertos. Em outras palavras, a cooperativa, no seu ponto de equilíbrio, tem um benefício que é igual a zero (não ganha dinheiro, mas também não perde).
- Portanto, no ponto de equilíbrio, a cooperativa consegue cobrir os seus custos. Ao aumentar as suas vendas, conseguirá se situar acima do ponto de equilíbrio e obterá um benefício positivo. No entanto, se as suas vendas registrarem valores abaixo do ponto de equilíbrio, isto é, se sofrem uma redução no período, ocorrerão perdas.



## 4.2. Ponto de equilíbrio

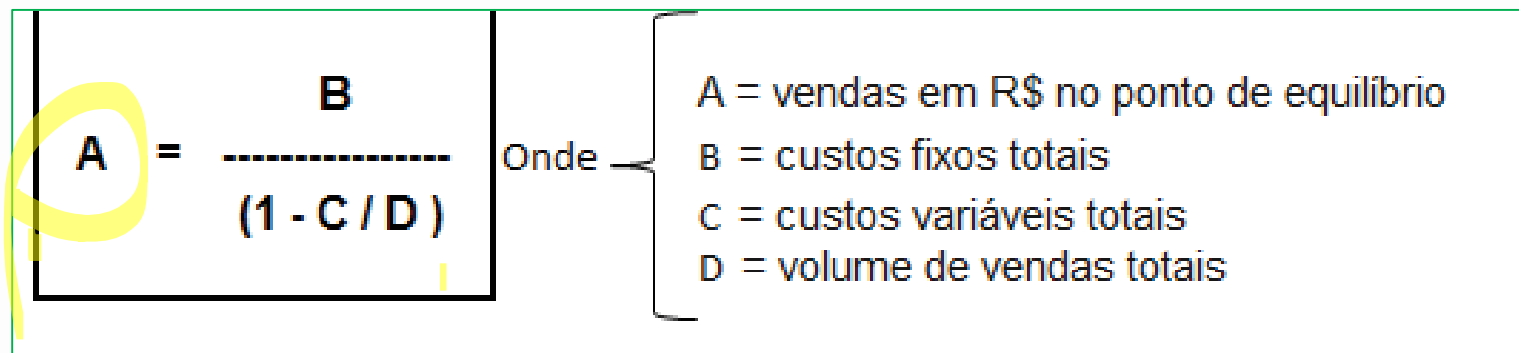
- Então, antes de fixar os preços, é preciso descobrir se a cooperativa é lucrativa ou não na comercialização de seus produtos, então se deve fazer a análise do ponto de equilíbrio, que é baseada na proposição de que os custos da atividade comercial podem ser divididos em duas amplas categorias: os custos fixos e os variáveis em relação ao volume de vendas. Os custos fixos não variam quando as vendas sobem e descem. Como exemplos podemos citar os salários dos empregados, aluguel do imóvel, etc.
- Ao passo que os custos variáveis estão diretamente associados ao volume de vendas e sobem à medida que as vendas crescem, e, descem quando as vendas declinam. Como exemplo deste tipo de custos, temos os pagamentos de compras de mercadorias, fretes, impostos, etc.

## 4.2. Ponto de equilíbrio

- Mas, para que a cooperativa possa realizar a análise do ponto de equilíbrio, é importante que sejam observadas as seguintes etapas:
  - a) Relacionar os custos com as vendas do período. Para calcular o volume de vendas do ponto de equilíbrio, três informações do período em análise, são necessários:
    - Os custos fixos totais.
    - Os custos variáveis totais.
    - As vendas totais associadas com esses custos.

## 4.2. Ponto de equilíbrio

b) Com estas informações, podemos aplicar a fórmula do ponto de equilíbrio:


$$A = \frac{B}{(1 - C / D)}$$

Onde

- A = vendas em R\$ no ponto de equilíbrio
- B = custos fixos totais
- C = custos variáveis totais
- D = volume de vendas totais

- A fórmula é muito simples, e para aplicá-la basta pegar o total dos custos variáveis e dividi-lo pelo volume total de vendas associados com estes custos. Isto deve resultar em uma fração menor do que o número 1. Subtraia esta fração de 1 e o resultado deve ser outra fração menor que 1. Então, divida os seus custos fixos totais por essa última fração e o resultado será o volume de vendas do ponto de equilíbrio.

## ***Exemplo***

Digamos que a cooperativa tenha o seguinte resultado no período de um mês:



**B (custos fixos totais) = R\$ 500,00**

**C (custos variáveis totais) = R\$ 2.300,00 D (vendas totais) = R\$ 3.400,00**

- Aplicando a fórmula do ponto de equilíbrio, ficaria assim:

### **1º Passo:**

Aplique os valores na fórmula do ponto de equilíbrio:

$$\mathbf{A = 500,00 \div (1 - 2.300,00 \div 3.400,00) = 1.545,59}$$

## ***Exemplo***

### **2º Passo:**

- Divida os custos variáveis totais pelas vendas totais:

$$2.300,00 \div 3.400,00 = 0,6765$$

Isto significa que para cada R\$ 1,00 de vendas, incidem 67 centavos de custos variáveis.

### **3º Passo:**

- Subtraia de 1 a fração encontrada no passo anterior:

$$1 - 0,6765 = 0,3235$$

A fração resultante é 0,3235, ou seja, para cada R\$ 1,00 de vendas, 32 centavos estão disponíveis para cobrir os custos fixos.



## ***Exemplo***

### **4º Passo:**

- Divida o total dos custos fixos por 0,3235:

$$500,00 \div 0,3235 = 1.545,59$$

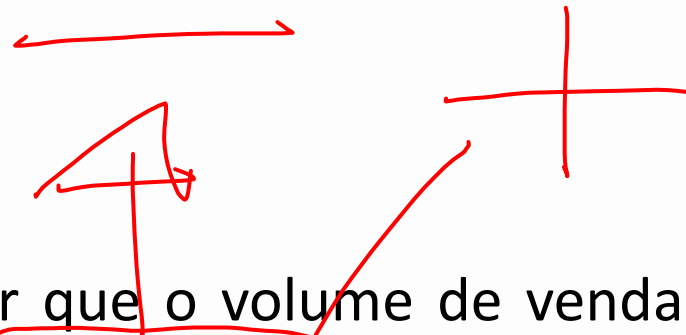
Que dará como resultado um ponto de equilíbrio de **R\$ 1.545,59**.

### **5º Passo:**

- Subtraia das vendas totais o valor encontrado no passo anterior:

$$3.400,00 - 1.545,59 = 1.854,41$$

Na qual resultará em **R\$ 1.854,41**. Portanto, o volume de vendas necessário para o equilíbrio é de **R\$ 1.854,41** menor que o volume de vendas alcançado no período que é de **R\$ 3.400,00**, neste caso a empresa é considerada lucrativa.



- No entanto, se o ponto de equilíbrio for maior que o volume de vendas efetivamente realizado, isso significaria que a cooperativa **não é lucrativa**, gerando um prejuízo, que deve ser imediatamente avaliado e tomadas as ações necessárias para reversão do quadro financeiro.
- Caso a empresa mantenha elevados seus custos variáveis, sem margens de lucro, quanto maiores forem as vendas, maiores serão os seus prejuízos.
- Por isso, é importante calcular os preços, o markup dos produtos e revisar constantemente os demais custos da empresa.
- No entanto que, para sanar esse problema, se somente forem aumentadas as margens de lucros, é preciso levar em consideração se o cliente está disposto a pagar o valor do produto, e se os concorrentes não oferecem o mesmo produto por preços mais reduzidos.

## **4.3. Considerações sobre fixação de preços**

**4.3.1. Estratégia de giro de estoque**

**4.3.2. Estratégia na fixação dos preços pelo custo total**

**4.3.3. Estratégia da margem de lucro flexível**

**4.3.4. Estratégia do valor sugerido ou corrente**

**4.3.5. Estratégia de margem bruta**

## ATIVIDADE PARA 05/04

- 1) Visite uma cooperativa na sua cidade e responda as questões abaixo:
  - a) Qual o produto ou serviço comercializado?
  - b) Como a cooperativa chega ao valor de comercialização dos seus produtos?
  - c) Como é realizado a manutenção da cooperativa